SITUACIÓN DEL SECTOR TALLERES MECÁNICOS DE AUTOMÓVILES Y DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

CÁMARA DE LA INDUSTRIA DEL CALZADO DEL URUGUAY

Versión taquigráfica de la reunión realizada el día 2 de mayo de 2018

(Sin corregir)

PRESIDE:	Señor Representante Saúl Aristimuño.
MIEMBROS:	Señores Representantes Julio Battistoni, Amin Niffouri, Carlos Varela Nestier y Walter Verri.
INVITADOS:	Por el Ministerio de Industria, Energía y Minería señor Rafael Mendive, Director Nacional de DINAPYME e ingeniero químico José Luis Heijo, Director Nacional de Industrias. Por la Cámara de la Industria del Calzado del Uruguay señores Alejandro Biasiolli, Presidente; Verónica Vignole, Directiva y Marcelo Ballesta, Secretario Ejecutivo.
SECRETARIA:	Señora Marcela Castrillón.
PROSECRETARIA:	Señora Margarita Garcés.

SEÑOR PRESIDENTE (Saúl Aristimuño). Habiendo número, está abierta la reunión.

Dese cuenta de los asuntos entrados.

Se lee:

"CÁMARA DE LA INDUSTRIA DEL CALZADO DEL URUGUAY. Solicitud de audiencia a efectos de plantear su preocupación por las compras públicas. Se remitió por correo electrónico el día 24 de abril de 2018.

INVITACIÓN A LA SEÑORA MINISTRA DE INDUSTRIA, ENERGÍA Y MINERÍA, INGENIERA CAROLINA COSSE. El señor Representante Walter Verri solicita se curse invitación a la señora Ministra y

al Directorio de ANCAP, por la situación de las plantas de cemento pórtland. Se remitió por correo electrónico el día 25 de abril de 2018.

INVITACIÓN DE LA ASOCIACIÓN DE LABORATORIOS NACIONALES. Se invita a los señores Representantes miembros de la Comisión y delegados de sector al 39º Foro Latinoamericano de la Industria Farmacéutica.Se remitió por correo electrónico el día 25 de abril de 2018)."

(Ingresa a sala una delegación de la Dinapyme)

——La Comisión tiene el honor de recibir a una delegación de la Dinapyme, integrada por el director Nacional, Rafael Mendive y el director Nacional de Industrias, ingeniero químico José Luis Heijo.

La invitación surge a partir de una solicitud del diputado Battistoni, a quien concedemos el uso de la palabra para iniciar el intercambio.

SEÑOR BATTISTONI (Julio). Agradezco la presencia de esta delegación.

En realidad, a la Comisión le preocupa mucho el tema que vamos a considerar, en la medida que cuando asistió la asociación de talleristas, presentó el problema que surge, especialmente, de lo que es el mercado de los seguros. En este sentido, aparece una serie de encadenamientos que involucra a los talleres, a su rentabilidad y, también, a la calidad del servicio y, por lo tanto, de alguna manera involucra al mercado de los coches de segunda mano. Esta asociación planteó muchos problemas asociados que, en definitiva, integran pequeñas empresas y toca a diferentes instituciones pero, lo que detonó el tema, fue la forma o la competencia que se está estableciendo entre las aseguradoras y, especialmente, el rol que debería jugar el Banco de Seguros del Estado, que no ha tenido más remedio que entrar en la competencia directa con las aseguradoras privadas, con lo cual se afecta tanto la calidad del servicio como la rentabilidad de estas pequeñas empresas. En cierta manera, también se incluye la recapacitación y formalización de una gran cantidad de pequeños emprendimientos que son necesarios en ese sentido.

Ustedes recibieron la versión taquigráfica, por lo que están al tanto de este tema. Uruguay siempre se destacó por tener una red muy buena de estas pequeñas empresas y, de alguna manera, nos duele que se esté afectando fuertemente.

Queremos tener la opinión de ustedes al respecto porque no todo lo que se puede solucionar está en vuestras manos, pero agradeceríamos incorporar algún elemento al panorama.

SEÑOR MENDIVE (Rafael). Muchas gracias por la invitación.

Me voy a referir a algunos aspectos generales y, luego, a aspectos normativos que se desprenden de la lectura de la versión taquigráfica, en la que se plantean ciertas interrogantes para lo cual hará uso de la palabra el ingeniero Heijo.

A partir de recibir la invitación y de la lectura de las versiones taquigráficas, trabajamos en función de qué podíamos aportar desde las competencias a la dirección o de instituciones con las que tenemos dentro del sistema de transformación productiva y competitividad relaciones de trabajo en conjunto. Nos parecía importante el tema de la recalificación de los trabajadores y de los empresarios que trabajan en el sector. En los últimos años ha ingresado una serie de tecnologías del transporte, sobre todo vinculadas a la electrónica, que son un desafío y que no necesariamente los empleados de los actuales talleres las dominan. En ese sentido, conversamos tanto con el presidente del Inefop como con el representante de la Cámara de Industrias, señor Garbarino. Ellos ya están trabajando dentro del marco del grupo de talleristas de la Cámara de Industrias en conjunto con los sindicatos que están vinculados al ramo uno de los cuales es el metalúrgico , tratando de avanzar en un plan de capacitación y recapacitación para empresarios y trabajadores. Creo que esto es un aporte a la problemática. Seguramente, no será la solución pero abona hacia la construcción de algunas alternativas.

La otra dirección en la cual nosotros podemos aportar dentro de nuestras competencias, son los programas de certificación. Ustedes saben que dentro del Estado existen diferentes programas. Nosotros tenemos uno en conjunto con la Cámara de Industrias, Anmype y el Ministerio de Industria, Energía y Minería, fondeado por este, para la certificación de aquellas empresas industriales o que brindan servicios para la industria que, por

alguna razón, necesiten certificar sus procesos o sus productos. Además, hay otros programas en el Estado que, también, tienen fondos para los procesos de certificación de las empresas.

En ese sentido, esto está vinculado a aspectos normativos que son más de ustedes que nuestros, pero esa certificación de los talleres podría operar como una información al consumidor, para que este sepa qué taller está certificado y lo pueda tener en cuenta en el momento de la toma de decisión.

Eventualmente, podría haber un período ventana en el cual se anunciara que, a partir de determinado plazo razonable, aquellos que no estuvieran certificados no serían potenciales usuarios de fondos que vinieran por las aseguradoras, por ejemplo.

Y, finalmente, de la lectura de la versión taquigráfica se deriva que quienes están en mejores condiciones de enfrentar los precios que dan las tasaciones son los que no pagan todos los laudos y las condiciones de trabajo adecuadas, o los que tienen tecnología y escala que les permiten ser mucho más eficientes.

Entonces, ¿qué podemos aportar desde las políticas públicas a los pequeños talleres para mejorar su eficiencia, de manera que les permita competir con aquellos que han incorporado escala y tecnología? En ese sentido, hay también programas de asociatividad, que, sin duda, se basan en la voluntad de los pequeños empresarios. Si los pequeños empresarios constituyen grupos que quieran explorar la posibilidad de hacer compras conjuntas, de brindar servicios en forma conjunta, de hacer alianzas, hay apoyos del Estado gratuitos o fuertemente financiados para asesorarlos en esos procesos. Obviamente, estos son procesos que se generan en base a confianza entre ellos, que son lentos, y hay que respetar los tiempos de los empresarios.

SEÑOR HEIJO (José Luis). Antes de entrar en los aspectos normativos, quisiera hacer una introducción.

Este tema no es nuevo para nosotros, porque la primera puerta que golpearon los talleres cuando empezaron a tener problemas creo que fue la del Ministerio de Industria, Energía y Minería. Y nosotros, sin tener una competencia directa porque no es una actividad industrial y la competencia es quizás indirecta, porque son en general pequeñas y medianas empresas , tratamos de articular entre los distintos actores, de generar espacios de reunión, para ver si se podían conciliar los diferentes intereses. La verdad es que los talleres quedaron muy agradecidos con nuestra gestión, pero lamentablemente no fue muy exitosa, por eso siguen golpeando puertas.

El problema es que, desde que el régimen de seguro automotor entró en régimen de competencia, por supuesto, las aseguradoras tratan de comprimir al máximo lo que pagan por el siniestro, porque tienen que ganar mercado con las menores primas posibles, y para tener menores primas, tienen que pagar menos por los siniestros. Por lo tanto, trataron de empujar a los talleres a ser más eficientes y eliminar toda la ineficiencia que había cuando el Banco de Seguros tenía el monopolio, cuando no era muy importante si se pagaba un poco más o un poco menos por una reparación, ya que el Banco de Seguros, en caso de que saliera más costosa la reparación de los siniestros, simplemente tenía que aumentar las pólizas, para no perder dinero. Ahora eso no es así: si el Banco de Seguros aumenta las pólizas porque decide pagar más, va a perder clientes frente a las otras aseguradoras.

Entonces, todas las aseguradoras deben cuidar mucho cuánto pagan por las reparaciones, comparándose unas con otras y, en consecuencia, a los talleres les han apretado al máximo las clavijas en el sentido de que tienen que hacer lo más con menos plata que antes. Como resultado de eso, también se ha estimulado la informalidad en los talleres. Los mismos talleristas que eran nuestros interlocutores en aquel momento nos dijeron: "Tenemos a nuestros empleados en planilla en el BPS, pero sabemos que, a partir del sábado de tarde, se van a trabajar informalmente en un taller de la competencia. Y trabajan el sábado y el domingo, porque los talleres están tapados de trabajo". Y eso genera condiciones de competencia entre los talleres que trabajan formalmente y los que lo hacen semiformalmente. Además, los talleres formales trabajan con estándares de calidad con los que los menos formales no trabajan.

Hasta ahí fue nuestra intervención previa, donde no logramos generar un acuerdo entre talleres y aseguradoras, en cuanto a hacer un esfuerzo para mejorar, por un lado, la eficiencia por parte de los talleristas y, por otro, las indemnizaciones por parte de las aseguradoras. Hubo todo aquel movimiento corporativo que intentaron hacer los talleres, negándose a reparar o exigiéndole al cliente que pagara un suplemento sobre la indemnización de la aseguradora, pero tampoco tuvo mucho éxito porque no fue sólido en cuanto al corporativismo que desplegó el conjunto de los talleristas. Por lo tanto, se cayó el convenio colectivo que

tenían con el Banco de Seguros. Y ahora estamos en una situación que es difícil para los talleres. Prácticamente las palabras que pintan la situación y que nos dicen los talleristas es: "Nunca tuvimos más trabajo que ahora y, sin embargo, estamos al borde de la quiebra".

De la versión taquigráfica se desprenden también otros aspectos que hay que tener en cuenta. El relativo a la seguridad vial es muy importante, porque no puede salir del taller cualquier cosa. Estamos haciendo grandes esfuerzos, institucionalizando y normando para que los vehículos que salen a la circulación tengan condiciones de seguridad que coadyuven con la disminución de la siniestralidad y, sin embargo, todavía no estamos haciendo nada en materia de reparaciones, que es muy importante. Si nosotros tenemos un parque vehicular de unos trescientos mil vehículos, aproximadamente un vehículo cada diez personas, según los datos del Banco de Seguros entran a taller unos treinta mil por año por siniestros, o sea, el 10% del parque. Quiere decir que, por más que al ingreso de un vehículo importado exijamos que tenga determinadas condiciones, ese 10% no sabemos en qué condiciones está, porque no le estamos haciendo un seguimiento a las condiciones en las cuales se hacen las reparaciones. Y tal vez sí podría ser una ayuda para solucionar el problema de los talleres establecer estándares para la forma en que los talleres trabajen. Entonces, habría que obligar, tanto a los talleres a adherirse a determinados estándares, como a las aseguradoras a exigir que, para pagar la indemnización, el resultado del trabajo de reparación haya cumplido determinados estándares.

En ese sentido, deberíamos tener dos herramientas. Una de ellas es que la inspección técnica vehicular se haga de una manera coherente y con las mismas normas para todo el país, y que tenga el máximo posible de control, siempre dentro de lo razonable, porque tampoco podemos hacer ensayos destructivos para ver si una reparación está bien ya que sería absurdo. No es fácil; no es concluyente el examen de un vehículo si no se hacen los exámenes extremos, pero sí se puede hacer mucho que aproxime a una conclusión en cuanto al estado del vehículo y a su seguridad.

Entonces, la inspección técnica vehicular podría ser una herramienta para controlar cómo salen los vehículos de los talleres y que, al mismo tiempo, permitiría saber cómo van evolucionando los vehículos a lo largo de su vida útil, si se les hace el mantenimiento adecuado y si mantienen las mismas condiciones de seguridad o aproximadamente que tenían cuando estaban cero kilómetro.

La otra herramienta es trabajar sobre reglamentación de los talleres, en el sentido de que tengan procesos que estén bajo control. Con esto me refiero al control de calidad, que es tener los procesos bajo control. Por ejemplo, si en una planta ensambladora de vehículos se fabrican vehículos, el fabricante tiene que asegurar, sobre todo, que tengan determinados estándares de seguridad. Para determinar que un vehículo cumple con los estándares de seguridad, hay que hacer ensayos, muchos de los cuales son destructivos; por lo cual, no se puede hacer un ensayo sobre todos los vehículos porque, en ese caso, no habría producción para vender. Entonces, ¿cómo se hace? Teniendo el diseño del vehículo, sabiendo que hay algunos ensayados y cumplen, hay que tener, después, un control del proceso productivo, para saber que todos los demás vehículos que salen de la línea de producción tienen las mismas condiciones que los que se ensayaron. Eso se llama "aseguramiento de calidad".

Con los talleres podría hacerse algo parecido. De vez en cuando, se hacen pruebas más exigentes y más costosas sobre los productos que salen del taller, que son los autos reparados, y el taller tiene unos procesos bajo control, de manera que sepamos que, en general, los demás vehículos que repara también van a salir con buenas condiciones. Pero eso hay que normarlo, hay que exigir a los talleres que cumplan determinados requisitos. Si estamos teniendo problemas de informalidad y no los podemos combatir, exigir a los talleres que cumplan determinados requisitos también va a ser complicado; pero existe, en el mundo pasa. Tal vez el caso extremo sea el de Japón donde, por ejemplo, el taller no puede abrir si no está certificado por una autoridad competente que lo autorice a reparar, inclusive, determinada marca de vehículos y no otra. Es claro que pasa esto y, además, es claro que para Japón es difícil importar autos extranjeros, porque la empresa interesada, antes de tener una representación en el país y una cadena de distribución, tiene que tener una cadena de talleres que repare esos vehículos. O sea, si Peugeot, de Francia, quiere exportar autos a Japón, tiene que hacer allí una inversión descomunal para su cadena de distribución y servicio posventa. Nosotros somos importadores netos, así que, también tenemos que tener cuidado, porque si extremamos las medidas, podemos terminar desabastecidos de vehículos. O sea que tenemos que tener gradualidad en cuanto a las exigencias que vamos a ir imponiendo a los talleres.

Todo esto es un campo abierto a la discusión, al intercambio entre todas las partes interesadas, que en este ámbito es donde se da.

SEÑOR VERRI (Walter). Por razones obvias, me parece sumamente atinado no caer en el extremo de Japón. Entonces, la pregunta que me surge es quién sería el competente, a nivel del Ejecutivo, para controlar o certificar un taller con esas características, es decir, quién tendría que empezar a reglamentar esto, a proponer legislación del tema, más allá de que, obviamente, la tendremos que aprobar nosotros. En definitiva, ¿de qué área del Estado dependería que eso se hiciera efectivo?

SEÑOR HEIJO (José Luis). Gracias por traer el tema. He reflexionado sobre eso también y he visto que la policía de todo ese sistema con el que, eventualmente, contaríamos tendría que estar en manos de las intendencias, y eso es un problema. Digo esto por lo que nos pasa, por ejemplo, con la inocuidad alimentaria. Tenemos un reglamento bromatológico nacional que se supone que las intendencias, con su poder de policía bromatológica, tienen que hacer cumplir y, sin embargo, hay intendencias que dictan normas que son divergentes con el reglamento.

Ustedes son los legisladores y tienen en sus manos cómo resolver el tema, pero vale la pena dejar sentada la problemática. Podemos dictar normas, pero las tienen que aplicar las intendencias, tanto para la Inspección Técnica Vehicular como para el control de los talleres.

Las compañías de seguros pueden ayudar, porque si tuvieran la obligación de exigir determinados estándares antes de pagar la indemnización, tendríamos una herramienta poderosa para obligar a los talleres a amoldarse, de lo contrario perderían los trabajos de las compañías de seguros.

El otro tema importante es el de los repuestos, porque también afecta la seguridad. El cambio de modalidad es un tema que ha pegado fuerte en nuestras reuniones con los talleres. Antes de la liberalización del mercado de seguro automotor, el Banco de Seguros del Estado pagaba la indemnización y los talleres se encargaban de conseguir los repuestos, comprarlos, colocarlos en el vehículo, de acuerdo con lo que se necesitara, y tenían un margen extra de ganancia como intermediarios de los repuesteros. Ahora no es así; las aseguradoras usan su poder de compra mayor, porque compran los repuestos para todos sus asegurados, y se los entregan al taller. Entonces los talleres perdieron todo eso. De todas maneras, a pesar de que ese sistema parece ser más eficiente, hay un gran problema porque existe gran variedad de modelos y marcas, y financieramente no es posible sostener un stock de repuestos adecuado a las necesidades de todos los importadores.

Por otra parte, se podría normar, obligando a importar en repuestos un equis por ciento del valor de su vehículo. Ya se ha hecho eso en el pasado muy lejano, cuando existía la normativa que regulaba la fabricación de vehículos en el país. El que importaba un kit para ensamblar un vehículo tenía que importar en repuestos en un equis por ciento del valor. Sin embargo, eso no daba mucho resultado, por ejemplo, a la hora de romperse una óptica o abollar un guardabarro, porque ese equis por ciento se aplicaba a importar las piezas de recambio casi obligatorio y frecuente en el servicio de mantenimiento, como filtro de aire y bomba de combustible. También es complicado regular en ese sentido.

SEÑOR VERRI (Walter). Ha sido muy clara y compartible la intervención de los dos directores; vemos que conocen el tema en profundidad. Es una realidad que sufrimos todos los días y de alguna manera habrá que encontrar una solución. Por eso, esta Comisión se abocó tanto a este tema. Esto surgió a raíz de la venida de talleristas que estaban en conflicto con el Banco de Seguros, por lo que se les pagaba por el arreglo de los vehículos, y la competencia desleal que estaban teniendo.

Creo que hay muchas normas para ajustar. Una de ellas es la que regula las aseguradoras privadas, en el sentido de que no es posible que le entreguen al asegurado el dinero para que se haga cargo de pagar el taller lo que muchas veces ni siquiera ocurre, y termina siendo mal reparado un vehículo que después sale a la calle y puede provocar un accidente. Regular los talleres es otro de los aspectos. Como ustedes decían recién, antes era muy fácil montar un taller mecánico; con una pinza, un martillo y alambre se arreglaban los autos, pero hoy en día no es posible, porque tienen mucha tecnología. Simplifiqué y ridiculicé el tema, pero era así. Sin embargo, existen cientos de talleres diseminados por toda la República en pueblos y barrios, y cualquiera se cree mecánico y pone manos sobre vehículos con una tecnología específica que, si no se conoce y se arregla mal, puede provocar un accidente fatal. Seguramente, un porcentaje de los accidentes ocurre por problemas mecánicos. Habría que hacer una estadística; yo no la tengo. Ni sé si la tienen los organismos competentes, pero es un gran problema lo que tenemos entre manos.

Coincido con el Director Nacional de Industrias en cuanto a que esto requiere legislación y regulación rápidamente. De lo contrario no vamos a poder resolver el problema y continuaremos hablando.

Pregunté sobre cuál era el organismo competente, porque advertimos que muchos tienen competencias en diferentes temas, y en la Comisión no hemos logrado aunar un criterio. Que haya diecinueve intendencias departamentales y diecinueve criterios diferentes a la hora de exigir, ponía el ejemplo de bromatología, es todo un problema para el país. Ya que tenemos unificado el cobro de la patente, también deberíamos unificar el Control Técnico Vehicular. Hay intendencias, como la mía, en la que no se hace. No estoy criticando al intendente, porque no se hizo nunca. No es un problema de este intendente; no se hace. Me juego a que diez o doce intendencias del país no lo hacen. Entonces, ¿cómo vamos a exigir después que el vehículo que salga de un taller lo haga en condiciones si, ni siquiera, estamos controlando a los que están circulando y no tuvieron nunca un siniestro, pero que pueden tener elementos desgastados que ameriten su reparación o que ni siquiera tengan las luces en condiciones y en una noche puedan provocar un accidente? Hay un montón de factores que interactúan. Por ejemplo, no tener la Inspección Técnica Vehicular hace que muchos vehículos sigan funcionando en condiciones no adecuadas y los talleres pierdan clientes.

No sé cuál es la solución, pero es un problema, y coincido con la visión de los dos directores sobre el tema. Seguramente, podrían ayudar mucho a la hora de ponernos de acuerdo en qué cambiar y en qué legislar y, sobre todo, saber a quién tenemos que responsabilizar en esta área del Estado para comenzar a trabajar sobre este tema que es muy árido y vasto.

SEÑOR BATTISTONI (Julio). Me pregunto cómo podemos ayudar nosotros en esto que es sumamente complejo.

Sin duda, el tema de las responsabilidades departamentales en el Control Técnico Vehicular está bien, pero no se trata de que sean malos en el interior sino que, muchas veces, los sobrepasa la capacidad de infraestructura, que es costosa y merece cierta atención. Lo mismo sucede con bromatología. Si se hiciera adecuadamente implicaría una serie de instalaciones para algunas intendencias, relativamente pequeñas que son difíciles de cubrir y mantener. Tal vez sería pensable una regeneralización.

Lo que me preocupa en lo inmediato es saber de qué manera se puede frenar este círculo en el que las aseguradoras tratan de rentabilizar y se ven los talleres afectados, así como también la calidad y la seguridad, y la seguridad del cliente, al que cuando le dan la plata en la mano no sabe qué hacer o hace un timo y lo manda a arreglar para venderlo. Le dicen que hay un primo de la cuñada que es fantástico y que el sábado por la tarde se lo va a arreglar. Es una situación compleja porque, además, la tecnología de los coches se ha complejizado. Ahora vienen con computadora, ya no es el tornillo, el alambre y el martillo.

Es bueno saber que existe la inquietud de parte de la Comisión. Seguiremos discutiendo por dónde hincar el diente y si es válido tener alguna normativa, aunque sea para frenar esta situación.

Creo que el trabajo de los talleristas es sumamente noble, hay conocimiento de buena calidad y la sensación que da es que todos van a perderlo. Le estaba comentando al diputado Varela Nestier que me da la sensación de que no podemos salir de este círculo vicioso.

SEÑOR VARELA NESTIER (Carlos). Se nota que los visitantes están preocupados y empapados en el tema.

En la Comisión surgió una enorme preocupación a partir de un hecho muy puntual: el reclamo de los talleristas. Nos abrió un mundo de preguntas, todas vinculadas con la seguridad de todos nosotros. Nos enteramos de una cantidad de detalles que ponen en duda la calidad de los vehículos que circulan en nuestras calles y rutas.

Es cierto que el problema es muy complejo y tiene una cantidad de puntas. Nosotros estamos comprometidos a trabajar desde nuestra responsabilidad, que es la de legislar, para colaborar en la búsqueda de una solución.

Una punta del ovillo podría ser trabajar sobre la certificación de los talleres. Obviamente con tiempo suficiente para que todos se preparen, a los efectos de no perjudicar a nadie. A partir de allí se podrían establecer pautas para las empresas aseguradoras, respecto a la forma de vincularse con los talleres, a las formas de pago. No tengo esa experiencia, pero es inadmisible que exista la posibilidad del dinero en mano al cliente para que busque un taller. Si certificáramos a los talleres, la obligación sería vincularse directamente,

mediante un sistema interno e inspecciones previas, antes de la entrega del vehículo. A partir de allí, se podrían desarrollar una serie de normas y leyes que vayan paulatinamente. Los que conocemos las autonomías departamentales sabemos lo complejo que es la vinculación del Estado nacional con las intendencias departamentales, pero se puede ir avanzando en materia de legislación, de normas y, sobre todo, en educación. Hay otro aspecto; lo digo personalmente sin comprometer al resto de los compañeros de la Comisión. Como cliente de aseguradora y como usuario de un vehículo me enteré de cosas en esta Comisión. Entonces, creo que también es buena la información, la educación de los consumidores, el hecho de tener transparentado el sistema para que sepamos a qué nos enfrentamos en el caso de que suframos la desgracia de tener alguna dificultad. Uno se asegura; tiene una póliza. Quisiera saber cuántos de nosotros leemos la letra chica o conocemos el detalle de cómo vincularnos con nuestra aseguradora y con los servicios que brinda. La información es realmente importante para el consumidor. Este país ha avanzado mucho, pero creo que en los aspectos de seguros todavía falta.

Insisto: empezaría con la certificación. Acá tenemos organismos idóneos para ello. Habría que ver si se los puede responsabilizar, el tema de presupuestación, etcétera. Existe un ambiente propicio para comenzar a trabajar sobre ideas y elementos que se nos entreguen, porque estamos enfrentando un tema que tiene que ver con la vida. Tenemos que trabajar urgentemente al respecto, sobre todo en un año que comenzó bastante complicado desde el punto de vista de los accidentes, de la pérdida de vida en el tránsito, pese a los enormes esfuerzos institucionales que se han hecho en ese sentido.

Se había avanzado, y parece que las primeras señales que ojalá no se mantengan en el tiempo son bastante complicadas. Habría que ver en cuántos de ellos están implicados la calidad de los vehículos que sufrieron accidentes.

Repito: comenzaría trabajando por ese punto. No digo que sea el más sencillo, pero es un aspecto para arrancar la cadena de decisiones.

SEÑOR MENDIVE (Rafael). Quiero expresar algo que seguramente es el espíritu de ustedes, pero creo que no es ocioso ponerlo arriba de la mesa, y es que esto no puede ser un decreto. En primer lugar, es un cambio cultural de los consumidores, que empiecen a solicitar una certificación, la que, al comienzo, tendrá un valor en la decisión de elegir el prestador de servicio, un período ventana amplio, que permita la calificación y recalificación de personal. Creo que, al respecto, es importante, la información que daba al principio, acerca de la total disposición del Inefop en colaborar con este proceso, tanto en la recalificación de los obreros, como en ámbitos de gestión para los propietarios y, además, el elemento de la asociatividad, porque las exigencias de adquirir una norma van a ser muy difíciles si la escala es muy pequeña. Necesariamente habrá que hacer alianzas. De algunos vehículos se va a encargar un taller, de otros, otro. A lo mejor, en una ciudad pequeña un taller certificado podría encargase de brindar servicios a los otros de algunos componentes electrónicos. Debemos trabajar intensamente en todas las direcciones, no solamente en el aspecto normativo porque, sino, dejaríamos un tendal de víctimas por el camino.

SEÑOR BATTISTONI (Julio). Absolutamente de acuerdo con el director Mendive. Nosotros estamos tratando de que esto sea algo efectivo, apuntando a la seguridad vial y del cliente. Sin duda, habrá que tener paciencia para revertir la cultura del tornillo y del alambre.

Pedí, la palabra para mencionar, simplemente que, a veces, en este país, algunas cosas parecen medio esquizofrénicas, porque cuando compareció aquí la Unasev, nos dimos cuenta de que estaban haciendo un relevamiento de las condiciones técnicas de los vehículos que se iban a importar, como qué tipos de frenos debía tener, que tendía que ser de última generación o los airbag, pero resulta que después nos enteramos de que si se rompe el sistema de airbag generalmente no lo reparan, porque es muy caro y prefieren reparar otras partes del coche. Estamos en una situación que no corresponde.

SEÑOR VERRI (Walter). Coincido con el director Nacional de la Dinapyme en cuanto a que esto no es para dejar el tendal sino que requiere, obviamente, un período de ventana, una adaptación e, irremediablemente, avanzar hacia un sistema de calidad en la reparación de los vehículos, como decía el diputado Battistoni. Yo conozco gente que no repara los airbag porque no le interesa porque, total: "nunca los voy a usar". Es un elemento que no se ve; ¡es terrible! Y son muy costosos.

No nos damos cuenta que hoy el país ya tiene una reglamentación en la que se establece que no se pueden importar autos que no tengan airbag frontales y frenos ABS. Si no avanzamos también en exigir que esa

reparación salga en condiciones, toda aquella exigencia en la seguridad que tengamos solamente va a durar mientras el auto sea cero kilómetro o no se rompa porque, de lo contrario, después no será posible arreglarlo, y mucho menos con esta libertad que tienen los seguros de que le dan la plata al asegurado para que el taller le haga la reparación. Puede terminar en manos de cualquiera; total: no importa quién lo haga y, yo como aseguradora, cumplí en pagarle los daños que evalué. Muchas veces esos daños son evaluados de tal manera que la plata tampoco le alcanza para ir a un taller de calidad, como recién señalaba el señor director. Es decir, nunca tuvimos tanto trabajo, pero nunca estuvimos tan cerca de la quiebra o de la banca rota. Es así; lamentablemente, es así.

Quiero aclarar para que conste en la versión taquigráfica que la idea no es dejar el tendal sino, justamente, que esa cantidad de talleres de hoy de acuerdo a la calidad de la normativa puedan ir adaptándose a las nuevas exigencias de la tecnología y el mercado.

SEÑOR HEIJO (José Luis). En cuanto a ir alineando a los talleres con un sistema de control de calidad, el Ministerio de Industrias, Energía y Minería, tiene herramientas para eso, es decir, puede certificar procesos e incorporar tecnología. No hay que asustarse con eso de incorporar tecnología porque hoy en día es cada vez menos costoso.

Yo llevo mi auto a un taller al que lo llevaba mi padre. Por supuesto que hoy quien atiende el taller es el hijo del que atendía a mi padre con su coche. Cuando mi padre le llevaba el coche, el viejo tallerista le hacía prender el motor y escuchaba, y le decía que tenía esto y aquello. Hoy, llevo el auto, el tallerista levanta el capó, enchufa su laptop, me hace prender el motor y me dice: "Está fallando tal cosa, no te va a dejar de a pie, andate y vení dentro de tres días que yo tengo el repuesto y te lo cambio". El individuo lo que tuvo que hacer fue capacitarse porque los implementos que necesita es un dato y un software, porque lo demás ya lo trae el vehículo. Esas cosas no son tan costosas y se pueden apoyar para generar ese cambio y procesos de bajo control de calidad.

La otra cosa que se puede hacer es normar con respecto a la responsabilidad de las aseguradoras. Ustedes podrán decir: pero vamos a estar metiéndonos en un negocio, vamos a estar metiendo relaciones de mercado entre privados, etcétera. Es cierto. El problema de esas intervenciones es cuando van en contra de las fuerzas del mercado. Cuando las intervenciones son amigables con las fuerzas del mercado, suelen dar resultado. En este caso, si yo le digo a la aseguradora: "Tu tenés que asegurarte de que el vehículo salga con buenas condiciones", no es algo que vaya en contra de su interés porque yo tengo el auto asegurado y pago tal prima y si tengo un siniestro, lo llevo a arreglar y cuando sale del taller sigue bajo la cobertura del seguro y yo sigo pagando la misma prima. Si me lo arreglaron mal, entonces es un mal negocio para la aseguradora. Por tal razón, si digo a la aseguradora que es obligatorio, lo que hago es poner a todas en las mismas condiciones de competencia, en una situación de competencia que les conviene a todas. Por lo tanto, hay que estudiar también esa posibilidad.

SEÑOR PRESIDENTE. Muchas gracias. Nos resta agradecer la información brindada. Creo que la importancia de este tema genera un desafío para esta Comisión que, seguramente, ameritará algunos otros intercambios con ustedes.

Gracias por vuestra presencia.

(Se retira de sala una delegación de Dinapyme)

(Ingresa a sala una delegación de la Cámara de la Industria del Calzado en Uruguay)

——La Comisión tiene el gusto de recibir a una delegación de la Cámara de la Industria del Calzado en Uruguay, integrada por el presidente, Alejandro Biasiolli, la directiva Verónica Vignole y el secretario ejecutivo, Marcelo Ballesta.

Les cedemos el uso de la palabra.

SEÑOR BALLESTA (Marcelo). Agradecemos la recepción y la rápida respuesta a nuestra solicitud.

Es indiscutible el rol que tiene la economía en el entramado productivo. Nosotros representamos al sector empresarial. El sector industrial aporta, directamente, a la producción, a la generación de valor agregado, la

distribución genuina de riqueza, la generación de empleo, la cultura del trabajo y tantas otras cosas.

Hoy estamos profundamente preocupados en estos tiempos que estamos transitando por el devenir de nuestro sector de actividad y sentimos la necesidad de compartirlo con esta Comisión, pues no queremos preservarlo en nuestras internas sino que queremos salir a compartir nuestras preocupaciones. En ese sentido la Cámara de Industria del Calzado hizo un documento en el que participó la Cámara de Industrias del Uruguay a través de sus equipos técnicos en el relevamiento de la información. Ese documento fue remitido a ustedes, no con mucho tiempo, ya que lo tienen disponible. Se trata de un documento que pretende describir las características actuales del sector industrial del calzado en Uruguay, que identifica indicadores actuales de actividad y, fundamentalmente, la evolución que ha tenido este sector en este siglo en el que estamos transitando.

En dicho informe, hay cuestiones vinculadas a cantidad de empresas, volumen bruto de producción, evolución de la producción, personal ocupado, aporte tributario, cantidad de empleo, consumo aparente, importación y exportación y prácticas comerciales de otros países. En definitiva, allí figura una serie de información que pretende ser una fotografía bastante acertada de lo que es actualmente nuestro sector. Queremos rescatar algunos datos de este informe para compartirlos con ustedes y poner en contexto.

En el 2017, de acuerdo a información del INE y nuestras propias proyecciones, el valor bruto de producción del sector es de US$ 42.000.000, que tiene un valor agregado bruto, promedio de un 45% sobre el valor bruto de producción. En términos generales, la industria tiene un promedio de un 29%, o sea que somos altos constructores de valor. Ocupamos a unas mil quinientas personas de las cuales el 87% están formalizadas. En realidad, si tomamos a todos los que participan en el sector, solo el 6% de los trabajadores se declara informal. El promedio industrial está en el orden del 75%, lo que significa que nos portamos bien pues hay un alto nivel de formalización en el sector. El 24% del valor bruto de producción del sector, tiene que ver con remuneraciones; el promedio industrial es un 14%, o sea, realmente somos un sector altamente intensivo en cuanto a la mano de obra. Actualmente, estamos orientados hacia el mercado interno.

¿Qué ha pasado en este siglo, en este contexto, en estos años que nos tocó transitar? Bueno; la evolución de China, Vietnam, Indonesia e India hace que hoy estos países sean los grandes productores de calzados en el mundo que no para de crecer. El 87% del calzado que se produce en el mundo es asiático: veintitrés billones de pares de calzado se estima que se produce en el mundo y el 87% lo produce Asia; Sudamérica el 5%; Europa el 4%; África el 2% y Norteamérica el 2%. Del 87% de la producción, el 55% lo hace China que, sin lugar a dudas, es la fábrica del mundo; el 13% lo hace India; Brasil el 4,6%, Vietnam el 4,5% e Indonesia el 3,6%. Lo interesante de esto, de esta fábrica del mundo, es que el promedio de precio de exportación a nivel mundial, es de US$ 4.4. Ustedes podrán imaginarse a un empresario del sector de calzado en el Uruguay que recibe un catálogo de ofertas del mercado asiático donde un calzado sustituto lo que hacemos nosotros se lo ofertan a US$ 4,4.

Sin lugar a dudas, esta cuestión en Uruguay, este devenir que está sucediendo, tampoco es exclusivo nuestro. El año pasado el precio promedio de lo importado por Uruguay estuvo en 8,2%; no es un 4% pero es un 8,2%.

Hay un foro que se realizada una vez por año; este año no vamos a participar porque se realiza en México y los problemas económicos hacen que no podamos estar presentes.

El año pasado, este foro se realizó en Chile que se hace entre todas las cámaras industriales del calzado de Latinoamérica y se hizo una caracterización de lo que producía cada país y demás. Nos encontramos con que en Centroamérica y Sudamérica hay 18.000 empresas, 575.000 personal ocupado y 1.627.000.000 de pares de calzados. Con todas esas empresas, trabajadores y con todo eso que se produce, solo Brasil tiene una balanza comercial positiva, y se logró colocar como tercer país productor de calzado a nivel mundial. Sin lugar a dudas, está haciendo muy bien los deberes. Después, el resto, toda Latinoamérica, está sufriendo el embate de esta gran fábrica asiática que se ha montado a través de la industria del calzado.

Vamos a ver qué sucede con nuestros vecinos. Argentina y Brasil, socios del Mercosur, grandes vecinos, tienen una gran participación. Podemos observar que ellos frente a este gran embate, realizaron cosas como, por ejemplo: tienen medidas antidumping, cupos de importación, valores de referencia, participación en los criterios aduaneros y participan como observadores en la aduana. Desde el 2010, ya Brasil y Argentina tienen implementadas barreras antidumping. Tienen estas barreras desde el momento en que lograron demostrar las

prácticas desleales y no solo las tienen operativizadas desde el 2010 sino, también, que en el 2015 lograron renovarlas.

Uruguay ha sentido todo esto, y no está ajeno a este tipo de cosas. Desde el punto de vista de la balanza comercial, en 1999 2000 en que comenzó el siglo, importábamos 8.3 millones de pares de calzado y, al día de hoy, 12.254.000; quiere decir que la importación se incrementó un 47%. En 1999, exportábamos 1.8 millones de pares de calzado y, en 2016, 29.000, o sea que cayó casi un 100% con algunas particularidades.

A continuación, vamos a hacer referencia a los códigos arancelarios: 6402, 6403 y 6404, que es el calzado que tiene la capellada en caucho, en cuero o en textil. Uruguay, en el código 6402, importa 5.5%, Argentina, 17.7% y, Brasil, 8.4%. En el código 6403, Uruguay importa el 14.9%, Argentina el 20.6% y, Brasil, el 23.5%. Y en el código 6404 Uruguay el 5.6%, Argentina el 19.3% y Brasil el 9.4%. Los asiáticos son muy inteligentes pues nos mandan la mercadería más barata. Tenemos los precios más bajos de la región en cuanto al ingreso de mercadería.

Podemos observar algunas particularidades en el 6402 y en el 6403. De alguna manera el Mercosur adoptó el arancel 35% regional, y por algunas cuestiones del tratado con la OMC algunas categorías para Uruguay fueron reclasificadas. Entonces, la 6402 y la 6403, para algunas categorías dentro de esas nomenclaturas aplica el 25% de arancel y no el 35%, lo que significa que en el 6402 del 62% entra al 25 %, y en el 6403 de 93.26% entra al 25%. Quiere decir que al 37% de la mercadería que ingresa al Uruguay se le aplica un arancel del 25% y no del 35%.

Sin lugar a dudas, en estos años han pasado algunas cuestiones como, por ejemplo, que el 53% de las unidades productivas desaparecieron. El informe marca la reducción del índice del volumen físico de producción a niveles mínimos históricos con altos niveles de variabilidad pero con una clara tendencia a la baja en un contexto donde el consumo sube y los precios al productor y consumidor bajan. También puede observarse la caída del empleo del 2017 con respecto al 2016, que fue del 13% y, además, se aprecia una contracción en los últimos años de más del 50%. Asimismo, hay una clara pérdida del mercado a nivel internacional pues las exportaciones marcan menos del 3% del valor bruto de producción del sector. Queda claro que esto nos viene impactando duramente.

A la industria del calzado tampoco la podemos descontextualizar. Sin lugar a dudas, esto también sucede en un marco donde la industria, en términos genéricos, está sufriendo sus embates.

En un documento que presentó hace poquito la Cámara de Industrias en una actividad realizada en marzo, se puede apreciar ciertas tendencias. La evolución del núcleo industrial, sin lugar a dudas, está cayendo. Desde 2008 a la fecha hay una pequeña recuperación, pero no logra necesariamente lo que en el año 2010. Hay un récord en capacidad ociosa en la industria. La variación interanual del empleo, muestra cómo claramente baja la captación de empleo. La relación entre el índice medio de salarios y el índice de personal ocupado es que, cuanto más sube el salario, hay un menor nivel de ocupación.

La Cámara expresa algunas preocupaciones respecto al incremento del precio para la industria: el salario 319%, el IPC 159%, y algunos precios en algunos consumibles, cosa que, sin lugar a dudas, es muy difícil de sostener, y en un contexto donde, claramente, tanto en la productividad, como en la rentabilidad de la industria, la tendencia también es a caer. O sea que nosotros no estamos colgados, sino que tenemos un contexto y es que la industria está pasando por un momento complejo.

En ese marco es que reflexionamos sobre si hay espacio para preguntarnos sobre qué industria del calzado realmente queremos, porque los tiempos que se vienen son muy turbulentos, y sobre si hay algún espacio para propender a apalancar la defensa y el desarrollo del sector.

Hay una previsión hecha que indica que el mercado del calzado en Uruguay, a precio consumidor, es un mercado que mueve US$ 860.000.000. Sin lugar a dudas, Uruguay, en esa gráfica latinoamericana, es el tercer país consumidor de calzado en toda Latinoamérica. Para que se hagan una idea, un calzado que podemos tener nosotros sea nacional o importado posee un valor que ronda los US$ 100, precio de venta de referencia de vidriera. Si ese calzado viene desde afuera, ingresa a un promedio de US$ 14. Nuestro promedio de importación es de US$ 8, pero para ese tipo de calzado de cuero, es de entre US$ 14 y US$ 15. O sea que US$ 85 quedan en la cadena de distribución, los gastos de internación, comercialización y distribución, y la rentabilidad del distribuidor. Si el canal es un poquito más amplio, capaz que hay dos

empresas que participan del canal distribuidor. Si ese calzado es de industria nacional, de los US$ 100 de comercialización, US$ 45 se quedan en la industria y US$ 55 quedan en el canal de comercialización. Ahora, esos US$ 45, que sí quedan en el territorio, son claramente distribuidos entre materia prima, mano de obra, tributos y un montón de cuestiones.

Entonces, no está mal que nos pongamos a pensar en qué rol podríamos llegar a tener.

En ese marco, señalamos tres o cuatro líneas de planteos sobre situaciones parciales que nos preocupan profundamente hoy. La primera cuestión que preocupa es el rol de las compras públicas. La industria del calzado, en los últimos cinco años, ha proveído al Estado de 130.000 pares de calzados. Y, desde el punto de vista del comprador, la industria del calzado no ha tenido reclamo alguno en esa oferta hecha: ha procedido acorde a los requerimientos y especificaciones técnicas presentadas oportunamente por el comprador, en cada una de sus licitaciones, dando así cumplimiento a temas de diseño, entrega y calidad prometida. Tampoco tenemos reclamos de parte de los consumidores de ese producto, de los usuarios, sino que, muy por el contrario, valoran expresamente la adecuación al uso de los materiales, la comodidad y la duración. O sea que el sector del calzado ha cumplido en término con todas esas instancias en las cuales ha participado en las compras públicas.

Vamos a citar tres ejemplos, pero no nos queremos detener a discutirlos porque puede haber distintas versiones.

En el año 2015 o 2016, se realizó una compra directa por excepción por parte del Ministerio del Interior a un proveedor chino por US$ 1.282.600, de 32.000 botas de cuero y zapatos. A pesar de las observaciones formuladas por el TCA, se llevó adelante la compra directa por excepción.

En 2017, la Cámara trabajó y puso toda su capacidad intelectual en tratar de articular, en el proceso de un llamado público que hizo el Ministerio. Se llamó a empresas interesadas; la Cámara hizo especificaciones técnicas sobre cómo debería ser el calzado; articuló y reguló la licitación; o sea, participó activamente. En 2017, el Ministerio de Industria, Energía y Minería finalmente compró a la industria nacional. Le fueron adjudicadas 28.000 botas tácticas, por un valor de US$ 1.400.000 y pico.

Ahora, hay un compra directa 67/2017 por parte del Ministerio del Interior, en favor de un proveedor chino, por un valor de aproximadamente US$ 1.159.000, de los cuales US$ 409.000 corresponden a ítems de calzado. Se repite la situación planteada: compra directa para afuera, a pesar de la observación del TCA; la industria nacional no participa. Y está la Licitación Pública Internacional N° 230/SIE/17, del Comando General del Ejército, por una compra de US$ 492.000, en donde hay oferta nacional y US$ 278.000 corresponden a una oferta de capelladas brasileras, pero por un tema de precio se inclina por la compra brasilera. Si a esto se aplicara el Programa de Compras Públicas para el Desarrollo, muy posiblemente esa compañía podría estar trabajando con precios muy similares a los brasileros.

En definitiva, la gran preocupación consiste en que sentimos que en las compras públicas, como política de motor de desarrollo y fundamentalmente concebidas para el desarrollo de la micro y pequeña empresa, se están dando condiciones en donde la industria no está participando, y queremos velar por que así sea, y que, en definitiva, tampoco se definan solo por una cuestión de precio, porque la cosa no es solo por precio, sino que acá hay distintos intereses que confluyen. Está el interés del Estado de poder llevar su presupuesto de la mejor manera posible; está el interés de las empresas, que necesitan sobrevivir a sus necesidades empresariales; y están los usuarios de los productos, que necesitan que sean buenos para poder desarrollar correctamente sus funciones.

A partir de ahí, en el documento reflexionamos sobre siete u ocho cuestiones en torno a las compras públicas que entendemos se pueden revisar. Cada una de las cuestiones que planteamos acá tiene que ver con revisar lo que existe y no con crear. Básicamente, tienen que ver con la importancia de los factores que inciden en la decisión de adjudicación, con que no solo sea el precio. Hacemos algunos planteos vinculados a los regímenes que existen respecto a precios preferenciales para las Mipymes. Sin lugar a dudas, el 8% respecto a un producto que viene desde China es un gap muy intransitable. Hacemos algunos señalamientos vinculados al Programa de Contratación Pública para el Desarrollo de las micro y medianas empresas en lo que hace al requisito para que las empresas puedan acceder. Hacemos algunas observaciones respecto a las particularidades de reserva de mercado. Planteamos algunas cuestiones vinculadas a algunas características que se dan en las condiciones del llamado a licitación; algunas cosas vinculadas al convenio marco que puede

realizarse de acuerdo al Decreto N° 42/015; y hacemos algunas consideraciones vinculadas a por qué no considerar a la industria del calzado en igualdad de condiciones que otras industrias, como la industria de la vestimenta.

El segundo tema que queremos plantear es la preocupación por el seguro de desempleo. El sector, por su característica, estructuralmente está dividido en dos temporadas: otoño invierno y primavera verano. En el documento, hacemos una descripción de cómo figura cada una de ellas, cómo es el proceso de compra y demás. Nosotros entendemos que existe una disociación entre los requerimientos del sector y la legislación vigente. Si se hiciera algún cambio específico menor en esa legislación o una aclaración, sería un aporte bien interesante, que ayudaría al empresario a tomar más personal y mantenerlo durante más tiempo, porque el régimen actual no se adecua a los tiempos que tiene la producción. En el rubro del seguro de desempleo está claramente caracterizada la problemática del sector.

El tercer tema tiene que ver con los instrumentos de política comercial vigente en Uruguay aplicables al sector calzado. La primera concepción que hay que tener bien en claro es que el sector calzado tiene un menor nivel de medidas de protección en favor de la industria que nuestros vecinos, y Uruguay tiene algunos instrumentos ya definidos, algunos documentos vinculados a las medidas antidumping, como el Decreto N° 142/996; cuenta con medidas compensatorias, de salvaguardia, como el Decreto N° 002/099, con cuestiones vinculadas a la valoración aduanera.

Es decir son todas normas que tenemos. Lo que pedimos es que se revise lo que tenemos, que se vea cómo se viene controlando la aplicación de todo eso, que se revisen el rubro 64, la aduana, el muestreo y un montón de cosas. Es decir, revisemos que lo que está definido por ley se esté cumpliendo y veamos qué podemos aplicar de lo que tenemos definido por ley.

Si se pudiera contribuir a que tan solo el 10% de los 12.000.000 de pares de calzados que se importan los hiciera la industria nacional, eso significaría que la industria nacional pasaría a producir un 100% más. Sin lugar a dudas, eso tiene un impacto muy grande en la cadena de valor intensiva, la contratación de gente y la generación de riqueza distribuida en el territorio.

En forma muy resumida, este documento lo que busca es transmitirles la preocupación que el sector tiene. Si ustedes me permiten, les voy a comentar algo que se inició en la interna, de manera personal, pero que hoy de mañana dejó de serlo porque apareció en un medio radial al que se ve que el empresario también atinó a mandar su sentir. En un grupo que tenemos vinculado al sector, un empresario, con motivo del día de ayer, dijo: "Feliz día para todos. Este año en particular parece que dedica 24 horas en siete días a la semana a su negocio para el que da trabajo y cobra último y lo que sobra, o busca la forma de poner lo que falta para que los demás cobren; para ese que por su decisión propia apuesta por su país, aunque tiene que tomar decisiones difíciles en los momentos más complicados; para el que no tiene derecho a horas extras, el que no tiene cobertura médica, el que no tiene consejo de salarios y si el negocio no está andando, tampoco tiene derecho a seguro de paro. Feliz día para sus dueños, empresarios, emprendedores y todo el que genera la estructura para que este país funcione. El título de trabajador también es tuyo. ¡Salud!". Esto lo mandó un empresario de la industria del calzado, primero, en forma íntima, a otros empresarios.

Les queremos dejar planteada la alta preocupación que tiene el sector. Estamos muy preocupados y ocupados en tratar de encontrar los espacios que sean necesarios para poder articular y seguir sosteniendo una actividad industrial que es tan importante en el Uruguay como cualquier otra.

SEÑOR VARELA NESTIER (Carlos). Muchas gracias por la información brindada, que es muy completa. Esto no es una sorpresa para nosotros. Hace muchos años que estoy en esta Comisión y he seguido con preocupación el proceso de caída de la producción industrial en el Uruguay, por distintos motivos, pero no hay duda de que la irrupción en el mercado internacional de China ha sido un elemento que ha shockeado no solo al Uruguay, pero fundamentalmente al Uruguay, en algunas de las ramas más importantes de su producción. Por ejemplo, acá hemos tenido a los empresarios vinculados a la industria textil, y en estos últimos años, en más de una oportunidad, también analizamos el sector del calzado, en algunos casos vinculado a uno de los temas que ustedes mencionaron, como es el relativo a las compras públicas, en el que voy a profundizar un poco. También la industria textil ha estado vinculada a este punto.

Como se señaló muy bien, acá hay un equilibrio que, a veces, es difícil de conseguir entre las cuentas públicas o sea, quien cuida los recursos del Estado y los intereses del empresario; y yo agrego los del

trabajador, que está estrechamente vinculado en este caso. Recibí también ese mensaje que usted compartió, pero en este caso me refiero al trabajador que está en una situación de vinculación salarial con la empresa, que, sin ninguna duda, es el eslabón más débil y es el que, en principio, paga el precio de una empresa que cierra. Pero el Estado también lo paga, porque cuando aumenta el seguro de paro, cuando aumenta la desocupación, el Estado tiene un costo, que como siempre hemos señalado en esta Comisión hay que poner arriba de la balanza cuando, por ejemplo, se piensa en comprar más barato en el exterior, porque es un beneficio directo, pero tal vez es un perjuicio indirecto que, a la larga, también se paga.

Es decir que esta Comisión es muy sensible a este tema, tiene mucha información acumulada a lo largo de los años, y hemos procurado avanzar en algunas medidas que no siempre son fáciles de implementar.

Quedé muy impactado con lo que se dice al final de este documento, respecto al impacto que podrían tener algunas de estas medidas si tan solo un 10% de los 12.000.000 de pares de zapatos importados pasara a hacerse por la producción nacional. Ustedes señalaron algunas medidas vinculadas a las compras públicas, otras que se podrían tomar con respecto a la relación comercial con el mercado exterior. ¿En qué porcentaje podrían influir unas y otras? Es decir, ustedes señalaron algunos ejemplos de compras públicas, entonces, nos gustaría saber cómo podría impactar en este porcentaje el hecho de que se generara un marco jurídico que beneficiara notoriamente a las empresas nacionales en las compras del Estado y cuál sería el porcentaje estimativo de estas medidas antidumping o de mejoras en las relaciones internacionales, fundamentalmente con la región, que nuestro país podría llevar adelante.

Señalo esto porque es obvio que las posibilidades de intervención que tiene el Poder Legislativo en cuanto a normas no es el universo en su conjunto, tiene que ser muy puntual para ser eficaz. Algunas requieren iniciativa del Poder Ejecutivo, otras podemos tomarlas nosotros, pero sería bueno saber qué camino podríamos seguir para empezar a impactar en este porcentaje. Tal vez no lleguemos a un 10%, pero se podría estar señalando un camino de recuperación de una industria que, sin ninguna duda, se ha constreñido en los últimos tiempos. No vamos a llegar a los niveles que tenía la industria históricamente en este país, porque el mercado se ha modificado, pero podemos recuperar no solo empresas, sino también mano de obra calificada, que con el tiempo se va perdiendo y que es irrecuperable.

Entonces insisto , me gustaría saber cuánto podría impactar tener compras públicas dirigidas al sector nacional, así como una serie de medidas, que son muchas y múltiples, que se podrían tomar con relación al mercado exterior.

SEÑOR BIASIOLLI (Alejandro). Gracias por recibirnos. Me emocionan este tipo de cosas, porque llevo adelante una empresa que tiene cuarenta y ocho años, entonces, es un poco difícil manifestar claramente la preocupación.

Pertenezco a una firma nacional, a una empresa familiar, que cumple cuarenta y nueve años el año que viene, exportadora durante muchos años. Entonces, nos sentimos muy afectados porque, obviamente, vemos que nuestra industria, a la cual apostamos, en la cual vivimos, en la cual respiramos, se nos está yendo. Y hay gente en la empresa que tiene cuarenta años laburando; yo tengo treinta y nueve.

Entonces, eso está pasando y entendemos que hay cosas que se pueden hacer y que no cuestan tanto. Por ejemplo, las compras estatales para nosotros son vitales. Ya no es un tema de que las necesitamos: son vitales. Es el hecho de decir: estamos el año que viene o no estamos. Es una realidad. El 50% de valor de un zapato es mano de obra. Ese es el punto. Se paga un sueldo. El almacenero, el taxi, un ómnibus, compras, pagos; todo funciona. Entonces, para nosotros son muy importantes las compras estatales y el tema de la protección y regularización de la importación.

También hay muchos importadores que son frecuentes, de toda la vida, y está bien que existan van a seguir existiendo , pero también tenemos importaciones que destruyen. Hay metros libres en contenedores y se importa mercadería, calzado, por ejemplo, que se compra en China, lo que es inevitable. Eso lo sé yo, lo vi. Te ofrecen mercadería a US$ 45 el metro cúbico, donde vienen 260 pares. Con eso completan un contenedor. Eso destruye la industria, porque no tiene precio. Ese es el tema. Me dicen que paga un 35%. Sí, pero ¿a cuánto equivale? ¿A US$ 5? Y es lo máximo permitido por la OMC. Estamos de acuerdo, pero 35 % de US$ 5 evidentemente no ayuda. A nosotros no nos ayuda. Debemos tener otro tipo de medidas. Cualquier país, Argentina, Brasil, protegen las industrias, porque es sano, porque le hace bien al país; no le hace mal. Ese es el tema.

Cuando el Estado hace compras directas a China sin licitación, como está pasando y como pasó ahora, a nosotros realmente nos perjudica, porque uno se proyecta. Pero si esas compras no existen tenemos que mandar gente al seguro de paro, como es nuestro caso, porque es insostenible. China siempre va a existir y va a tener un precio imposible, el tema es cuál es la concepción del Gobierno frente a la industria, si realmente hay alguna intención de defender lo que va quedando, porque también tenemos otro problema. Hace unos 8 años, apostamos a comprar maquinaria a realizar algún curso de aparado, que es el cuello de botella que tenemos en la industria nacional. Dicho curso se desarrolló dos años en UTU. Después ese curso no se hizo más, y no porque no tuviéramos docentes ni por falta de ganas, porque pusimos todas las máquinas nuevas, pero ese curso quedó parado; sin respuesta hasta el momento.

El tema es qué posición tomamos como país, hacia dónde vamos. Nada más.

SEÑOR BALLESTA (Marcelo). Quisiera responder la pregunta del señor diputado Varela Nestier.

No tengo el dato específico por un problema de tiempo, pero sí está en la agenda relevarlo. Una vez que lo hagamos, si es de interés, podemos compartirlo. Es el volumen total de compra pública que hace por concepto de calzado. Lo que sí tengo, y manifesté hoy, es la cantidad que en cinco años el sector ha proveído. Eso significa que es un 10% de la producción nacional. O sea que las compras públicas afectan directamente a un parcial de la producción nacional. Ahora bien, de igual manera, por una cuestión estratégica, no todas las empresas participan de una compra pública, por lo que significan la característica, la complejidad, el tiempo de demora, el financiamiento y demás. Pero lo que podemos decir es que, a partir de 2017, en esa articulación que hubo, tratando de generar mejores condiciones para que la industria pudiera participar, hubo siete ofertas determinadas en el proceso licitatorio. Se incorporaron una serie de empresas que, habitualmente, no estaban siendo contenidas, con lo cual las medidas que tienen que ver con las políticas comerciales, sin duda, son bien abarcativas, porque impactan directamente sobre las 122 empresas que, de alguna manera, están trabajando en proyecto productivo. Por tanto, esa mercadería que viene a valor cero, impacta directamente. Entonces, si hay un10% de ralentización que va para la industria nacional, y la industria nacional pudiera hacer ese tipo de producción, habría un efecto derrame, porque tenemos una abanico de US$ 100 de calzado y también está el de US$ 50 a los cien. Están las empresas chicas, las micro que, de alguna manera también tienen mercados distintos, más chicos, del interior, etcétera, y la mediana empresa, que nutre las grandes cadenas comerciales del país. O sea que creemos que cualquier medida, que tenga que ver con políticas comerciales, tiene un alto impacto, inmediatamente en los sectores de su conjunto. Si uno lee lo que ha sucedido en Argentina, y en Brasil especialmente, a partir de la aplicación de este tipo de medidas, advierte que, claramente, por lo menos los actores de esas vecinas orillas, hablan favorablemente de un impacto rápido en la inclusión de un mayor nivel de producción de parte de las empresas. Es un tema que nos preocupa y nos ocupa; muy pronto podremos suministrar los números.

SEÑOR NIFFOURI (Amin). No hemos tenido tiempo de hincar el diente a la información que nos hicieron llegar, pero está bueno cómo la manejan, bien detallada, con cifras claras y concretas. La verdad es que eso nos ayuda mucho. Yo no soy tan veterano en la Comisión, pero sí sabemos de la realidad del sector. Como representante del departamento de Canelones he visitado alguna empresa, que nos ha manifestado lo mismo que ustedes.

Quiero quedarme con lo de que si se revirtiera ese 10%, de los doce millones que se exportan, la industria nacional crecería 100%. Son cifras que llaman a hacer algo. Entiendo perfectamente que esto es como quitarles el aire de a poquito hasta que en un momento dejan de respirar y quedan sin mercado.

En sintonía con el diputado Varela quisiera preguntar si saben qué porcentaje de esas compras estatales se ha importado y cuales nacionales; y cuáles son las medidas o qué nivel de protección Uruguay no está teniendo, con respecto a Argentina y Brasil.

SEÑOR VERRI (Walter). Hemos escuchado atentamente lo que nos han manifestado y la preocupación con la que lo han trasmitido. Realmente, impacta escuchar que una empresa de cincuenta años hoy esté más cerca de su fin que de expandirse.

Obviamente, anoche leímos rápidamente la información que nos mandaron, precisamente a raíz de que hoy los recibiríamos. Sin ser técnicos, sin entrar en el detalle de estos números, ya podemos advertir que es preocupante.

No quiero ser redundante, pero acá hemos tenido situaciones similares por ejemplo, con la industria de la vestimenta, si lo comparamos con lo que es competir con el mercado chino y, sobre todo, en las compras públicas, que también son dejadas de lado. Ustedes mencionaron el porcentaje del millón y medio de dólares. Lamentablemente, no tuvimos éxito. Recuerdo que hasta vino el Ministro del Interior a explicar las razones; las que priman sobre el resto de la situación, que puede ser la generación de mano de obra, el impacto que tiene que esas empresas, si no se le da algún tipo de ventaja comparativa, y miramos solamente el costo beneficio del organismo público, puede terminar cerrando; y el impacto es mucho mayor que lo que nos ahorramos comprando en China. Siempre son las económicas. Pero, bueno, esas son políticas de Estado y dependen del gobierno, más que del Parlamento.

Quisiera saber cuál es la línea de diálogo de interacción que están teniendo con el Gobierno hace un ratito se fue el Director Nacional de Industria, quien imagino que es artífice fundamental de esto , y cuáles son las expectativas, es decir hacia dónde se está trabajando en conjunto con el Gobierno porque, repito, muchas de las soluciones que están pidiendo no pasan por lo legislativo, sino por políticas de gobierno del Poder Ejecutivo que no necesariamente tienen que venir a transformarse en ley. Creo que es fundamental saberlo, a fin de poner nosotros un poco más el acento en las soluciones o, por lo menos, la presión para encontrar una solución. Me queda claro que lo de las compras públicas no es solución para todos, pero una solución al fin.

SEÑOR BALLESTA (Marcelo). Con respecto al dato pedido sobre lo importado, precisamente, tiene que ver con lo que decía en cuanto a que no tengo el total del Estado en términos de calzados. Lo evacuaremos.

De todas maneras en el informe está detallado qué es lo que hacen Argentina, Brasil y Paraguay con cada una. Inclusive, hay un cuadro comparativo de los tres países.

La industria nacional, en este proceso licitatorio, ha logrado demostrar que ha ofertado en igualdad de precios y con mejor calidad. El mensaje de la industria del calzado no es: hay que comprar nacional, sino que la industria nacional quiere participar; tener la posibilidad. Habría que revisar los instrumentos que se utilizan para comparar una cosa con otra, por las desigualdades que hay. Pero nosotros no decimos: hay que comprar industria nacional. Ojalá se comprara todo nacional, pero entendemos los intereses de todas las partes. Por eso hoy lo veíamos desde tres dimensiones, por lo menos.

Con respecto a la última pregunta quiero decir que, al igual que lo hicimos acá, vamos a trasmitir nuestra preocupación en todos los ámbitos posibles. Este documento surgió a partir de una reunión que tuvimos el año pasado con la Ministra de Industria, Energía y Minería. Cuando le presentamos estas cosas, desde el punto de vista de nuestra subjetividad, dijo: "La verdad es que es un tema que nos preocupa, ¿podrías ponerlo en número y revisarlo un poquito?" A partir de ahí decidimos abordar un documento lo más técnicamente posible y sustentable, hecho con seriedad. Por eso, el departamento de la Cámara de Industrias que maneja estos temas lo hace muy bien. Nos pareció bueno desarrollar esta fotografía; vamos a transitar los senderos que podamos. Sin lugar a dudas, trataremos de hablar con Murro en cuanto a los temas de seguro de paro, y con Cosse para lo vinculado a lo comercial. También tenemos algunas ideas de impuesto a la renta y sobre otras cosas que pueden jugar parte en esta cuestión.

Con total honestidad, la respuesta inmediata de ustedes nos sorprendió, hizo que se acelerara el proceso y fueran los primeros y tuvieran la cocarda. Además, todavía tenemos el documento en proceso de elaboración. Este año vamos a recorrer todos los espinales posibles para decir que la primera responsabilidad es de las empresas, que son las que tienen que entender qué es lo que está pasando, cómo se reconvierten, qué es lo que hacen y demás. Pero solas no lo pueden hacer. Acá necesitamos articular con el Gobierno, con los importadores, con la academia, con los trabajadores, con todos a quienes les interesa y le pega de lleno esto.

Repito: estamos preocupados y ocupados por transitar ese camino durante este 2018, a fin de encontrar Mesas con agenda, que nos permitan seguir desarrollándonos.

SEÑOR VARELA NESTIER (Carlos). ¿Consideran que en Uruguay, en materia de comercio exterior, hay normas que no se están aplicando o se aplican en forma irregular? Podremos trabajar sobre el futuro pero, tal vez, haya un marco jurídico o normativo que ya exista. Lo pregunto desde mi ignorancia. Allí sí podríamos colaborar rápidamente si esa eventualidad existiera.

SEÑOR BALLESTA (Marcelo). Lo primero que figura en el documento es la revisión de las cosas que tenemos. Existen controles, por ejemplo de lo que viene, del retiro de muestras, la conexión entre aduanas, y

estamos omisos; no existe diálogo, no existe comunicación. No existe absolutamente nada.

No podemos decir, en este momento, que no se está cumpliendo, porque realmente no lo sabemos, pero tenemos la percepción de que, por el volumen de mercadería que está ingresando, es muy difícil que Uruguay esté controlando lo que tiene que controlar, en cosas tan sencillas como un etiquetado. Nosotros vemos en las vidrieras, cuando andamos de shopping y de compras que muchos productos que están siendo mostrados, ni siquiera cumplen con la reglamentación del etiquetado. Entonces, el control de lo que ingresa, de su calidad y el etiquetado nos da la sensación de que no se está cumpliendo muy bien. De todas formas, cuando toquemos los organismos controladores de esto lo pondremos arriba de la mesa.

SEÑOR VARELA NESTIER (Carlos). No sé si se me permite hablar en nombre de la Comisión.

Lo que quiero decir es que tal vez a la Comisión ayude que ustedes contribuyan con este trabajo a través de una serie de normas que estén vigentes y nos la acerquen. Aunque podemos hacer esto a través de nuestros servicios, es más rápido de esta manera. Hay que tener en cuenta que nosotros también tenemos la responsabilidad de hacer cumplir las leyes y las normas que existen en nuestro país.

No costaría nada que la Comisión se relacionara con los organismos vinculados con el control lo hizo infinidad de veces para confirmar si las normas se están o no cumpliendo. A veces la costumbre lleva a que algunas normas caigan en desuso. Es nuestra responsabilidad la hemos asumido muchas veces hacer las consultas porque, a veces como ustedes mismos señalan, hay normas que exigen revisión y no tienen la vigencia que en su momento se estableció.

Nos gustaría que ustedes nos acercaran algún detalle al respecto; tal vez figure en los materiales que nos dejaron. Todavía no los he podido leer en profundidad y, si fuere así, los eximo de esa responsabilidad.

Reitero nuestro compromiso de hacer las consultas con los organismos competentes, independientemente de que ustedes quieran hacerlas a los efectos de trabajar en lo ya vigente y actualizar aquello que haya que actualizar.

SEÑOR VERRI (Walter). Quiero referirme a un tema lateral que tocó recién el señor presidente Biasiolli. Habló de un curso yo me perdí un poco en la explicación de UTU que dejó de hacerse. Tengo la sensación de que ustedes quieren que se vuelva a instrumentar. Me gustaría que el señor Biasiolli sea un poco más explícito al respecto, porque seguramente sea otra línea para seguir trabajando en la Comisión.

SEÑOR BIASIOLLI (Alejandro). En la documentación que estamos presentando, están identificados todos los decretos que están vigentes. Algo que se hacía hace muchos años con Aduana, era mesas de valoración de calzado donde nos llamaban para dar alguna mano en ciertos artículos y determinar si era cuero o no, cómo ingresaba el artículo, etcétera. Eso hace muchos años que no se hace y sería bueno por el hecho de controlar qué ingresa, quién ingresa, de dónde viene, qué precio paga o cuánto paga. Creo que las normas están para cumplirse y nosotros las cumplimos. Vemos que la parte que ingresa del calzado importado no siempre se regulariza con eso.

Por otra parte, también la dirección de industrias tomaba muestras de calzado y nos decían que tenían habitaciones llenas de muestras de calzado y por ello se dejó de hacer.

Quiero aprovechar esta oportunidad para decir que nos interesan mucho las compras públicas y, a su vez, trabajar con el LATU porque nos gustaría que no solo controle la calidad de la mercadería cuando se venda sino que haya un reglamento que cuando se entrega, se cumpla. Esto arrojaría un poco más de transparencia a todas las compras públicas. Quisiéramos tener la posibilidad de cotizar y, además, que nos controlen siempre.

En cuanto al curso de UTU, hicimos un curso que duró dos años sobre corte y aparado, que se inauguró en el 2010. Después, por distintos motivos, no logramos cerrar un acuerdo con UTU por problemas de comunicación. No tuvimos un feedback de lo que nosotros estábamos haciendo.

SEÑOR VERRI (Walter). Quisiera saber si los que obtuvieron la aprobación del curso, fueron ocupados inmediatamente en la industria. ¿No existe desocupación en los que realizaron el curso? No entiendo por qué no lo continuaron.

SEÑOR BIASIOLLI (Alejandro). De alguna manera la iniciación de ese centro para las dos primeras fases iniciales del proceso que era corte y aparado aclaro que la industria del calzado tiene una serie de subprocesos: primero está el corte, segundo el cuero y tercero el aparado fue el motivo fundamental por el que se montó, que surgió en el marco de unas iniciativas de programas de competitividad que hubo en el Uruguay, que permitió dar los primeros pasos en torno a la conformación de dicho centro. Lo que nunca logramos fue la incorporación de esas actividades de formación dentro del sistema curricular de UTU por distintas particularidades. Ello surgió a partir de ir recorriendo algunos caminos con ciertos instrumentos existentes como, por ejemplo, el Inefop, que ponía algunas cosas, la UTU el local y, nosotros, las maquinarias. Así se logró armar esas primeras iniciativas. Nosotros nos dedicamos a hacer zapatos y no a educar ni a la formación; podemos ayudar con los técnicos, con las máquinas, a acompañar el proceso pero no podemos estar empujando porque, sino, tendríamos que reconvertirnos y abrir una unidad distinta de negocio en la cámara y decir que, a partir de ahora, salimos a formar de manera privada a trabajadores. Lo que se hizo fue, precisamente, esa articulación porque entendíamos que lo que teníamos que hacer era eso: en función de lo que existe, potenciemos lo que existe y no salgamos a inventar algo distinto por fuera, y cada uno dentro de su rol. Lo que no se ha logrado, por distintos motivos, fue incluir este estudio en la currícula habitual de la oferta educativa para la industria del calzado. El centro está totalmente armado en un local de UTU, a puertas cerradas y la maquinaria está juntando polvo. Se armaron dos centros, uno en Montevideo y, otro, en Santa Lucía. En este último están las máquinas desarmadas en un depósito. Pero esta currícula no existe. Cada tanto nosotros recibimos llamadas; hoy me mandaron un mensaje por la página web de la Cámara de Industrias. Hace dos días recibí el llamado de una persona preguntando dónde podía hacer un curso de aparado para acercarse a la industria del calzado. Esta persona tiene 53 años y me dijo que le interesaba esto y quería aprender. Agregó: "Creo que yo todavía puedo aportar y me gustaría aprender lo relativo al calzado". Y preguntó: "¿dónde puedo aprender para después meterme en el mundo del trabajo?".

Creemos que una de las particularidades que hoy se mencionara acá, tiene que ver con que, al dejar de ser tan atractivo el sector, muchas de las manos de obras que están allí, pasan para otros sectores de actividad. En ello estamos perdiendo la continuidad de la formación de gente. Creo que en Canelones ya comentaron esta problemática. En definitiva, lo que hacen las empresas es tratar de formar por sí solas, a partir de un aprendiz. Hace una semana o quince días, una industria se puso en contacto con la Cámara para decir: "Tengo dos oficiales que se están por jubilar, no pueden más y lo que quiero es meterlos dentro de la empresa para que, de alguna manera, puedan enseñar a otros su oficio. ¿Cómo tengo que hacer para que ellos no pierdan la jubilación? Yo no tengo problemas laborales en mi empresa si vienen". Quiere decir que las empresas están improvisando en la formación de su gente porque no existe formación al respecto para la industria. La industria existe, pero no tenemos los elementos.

SEÑOR PRESIDENTE. Agradecemos vuestra información y el documento presentado. Por supuesto, está el compromiso de esta Comisión que quedó sensibilizada con respecto a este tema, que seguirá trabajando por lo planteado por ustedes.

Habiéndose agotado el orden del día, se levanta la reunión.

FE DE ERRATAS

Versión taquigráfica de la reunión del día 2 de mayo

Página 11 (versión impresa)

Donde dice: “Sin lugar a dudas, esta cuestión en Uruguay, este devenir que está sucediendo, tampoco es exclusivo nuestro. El año pasado el precio promedio de lo importado por Uruguay estuvo en 8,2%; no es un

4% pero es un 8,2%”.

Debe decir: “Sin lugar a dudas, esta cuestión en Uruguay, este devenir que está sucediendo, tampoco es exclusivo nuestro. El año pasado el precio promedio de lo importado por Uruguay estuvo en US$ 8,2; no es US$ 4 pero es U$S 8,2”.

Donde dice: “A continuación, vamos a hacer referencia a los códigos arancelarios: 6402, 6403 y 6404, que es el calzado que tiene la capellada en caucho, en cuero o en textil. Uruguay, en el código 6402, importa 5.5%, Argentina, 17.7% y, Brasil, 8.4%. En el código 6403, Uruguay importa el 14.9%, Argentina el 20.6% y, Brasil, el 23.5%. Y en el código 6404 Uruguay el 5.6%, Argentina el 19.3% y Brasil el 9.4%. Los asiáticos son muy inteligentes pues nos mandan la mercadería más barata. Tenemos los precios más bajos de la región en cuanto al ingreso de mercadería”.

Debe decir: “A continuación, vamos a hacer referencia a los códigos arancelarios: 6402, 6403 y 6404, que es el calzado que tiene la capellada en caucho, en cuero o en textil. Uruguay, en el código 6402, importa a US$ 5.5, Argentina, a US$ 17.7 y, Brasil, a US$ 8.4. En el código 6403, Uruguay importa a US$ 14.9, Argentina a U$S 20.6 y Brasil, a U$S 23.5. Y en el código 6404 Uruguay a U$S 5.6, Argentina a U$S 19.3 y Brasil a U$S 9.4 Los asiáticos son muy inteligentes pues nos mandan la mercadería más barata. Tenemos los precios más bajos de la región en cuanto al ingreso de mercadería”.

Página 13 (versión impresa)

Donde dice: “En 2017, la Cámara trabajó y puso toda su capacidad intelectual en tratar de articular, en el proceso de un llamado público que hizo el Ministerio. Se llamó a empresas interesadas; la Cámara hizo especificaciones técnicas sobre cómo debería ser el calzado; articuló y reguló la licitación; o sea, participó activamente. En 2017, el Ministerio de Industria, Energía y Minería finalmente compró a la industria nacional. Le fueron adjudicadas 28.000 botas tácticas, por un valor de US$ 1.400.000 y pico.”

Debe decir: “En 2017, la Cámara trabajó y puso toda su capacidad intelectual en tratar de articular, en el proceso de un llamado público que hizo el Ministerio. Se llamó a empresas interesadas; la Cámara hizo especificaciones técnicas sobre cómo debería ser el calzado; articuló y reguló la licitación; o sea, participó activamente. En 2017, el Ministerio del Interior finalmente compró a la industria nacional. Le fueron adjudicadas 28.000 botas tácticas, por un valor de US$ 1.400.000 y pico.”

Página 20 (versión impresa)

Donde dice: “SEÑOR BIASIOLLI (Alejandro).-

Debe decir: “SEÑOR BALLESTA (Marcelo).-